
Laboratoire
de Recherche
en Gestion
& Economie

LARGE

Papier
n° 2008-18

Que peut-on attendre de la directive services ?

Damien Broussolle

Octobre 2008

Faculté des
sciences économiques
et de gestion

PEGE
61, avenue de la Forêt Noire
67085 STRASBOURG Cedex
Tél. : (33) 03 90 24 21 52
Fax : (33) 03 90 24 20 64
www-ulp.u-strasbg.fr/large

Institut d'Etudes Politiques
47, avenue de la Forêt Noire
67082 STRASBOURG Cedex

Que peut-on attendre de la directive services ?

What can be expected from the Directive on Services?

The paper addresses the anticipated economic outcomes of the European Directives on Services. It first analyses the three available ways to interpret the concept of trade in services in relation to: National Accounts; the Balance of payments and the Directive. The paper secondly analyses the contents of the Directive, especially its scope and the meaning and consequences of the Country of Origin Principle (COP). Thirdly the paper scrutinises the main econometric studies that assess the impact of the Directive. A major inconsistency problem stems from usual statistical sources: National Accounts data do not properly combine with those of the Balance Of Payments. The studies then tend to overestimate the potential growth of services trade. The impact of the removal of COP is also considered. Contrary to several assertions it should not affect much the effects of the Directive.

L'article s'intéresse aux effets prévisibles de la Directive Services. En premier lieu il étudie les trois manières d'interpréter l'expression commerce de services : celle des Comptes nationaux, celle de la Balance des Transactions Courantes et celle de la Directive. En deuxième lieu l'article analyse le contenu de la Directive, en particulier son champ et son mécanisme principal. Ce faisant, il s'intéresse au sens et aux effets du Principe du Pays d'Origine. Enfin l'article examine les principales études économétriques disponibles sur les conséquences de la Directive. Une incohérence statistique majeure apparaît dans l'usage des données disponibles. Les chiffres usuels fournis par les comptes nationaux ne sont pas combinables avec ceux de la balance de façon à étudier les effets de la Directive. Les études tendent en conséquence à en surestimer les effets. L'impact du retrait du PPO est aussi examiné. Il en ressort que contrairement à un avis courant, il ne devrait pas occasionner de conséquences sensibles.

Codes JEL : L4 ; L8 ; F14

Mots clefs : Services, Commerce, Comptes Nationaux, Balance des Paiements

Que peut-on attendre de la directive services ?

1. introduction

Après de nombreux débats, la directive services, dite Bolkestein, a été promulguée en décembre 2006. Elle doit être transposée pour 2009 dans chaque Etat membre afin d'achever la mise en place du marché unique pour les services. L'article se propose d'étudier les changements que la directive va apporter et ce que l'on peut en attendre au vu de la littérature économique disponible.

La Directive services part du constat partagé (OCDE 2005a) que le commerce de services est anormalement faible comparativement à celui des marchandises. En effet « *Le secteur des services est à l'origine de 70 % du PIB, 68 % de l'emploi et 96 % des nouveaux postes de travail créés dans l'UE, mais de seulement 20 % des échanges intra-UE* » COM (2007 724 final, 9). La Directive en déduit que des obstacles au commerce de services persistent qui entravent le développement des activités de services. Ce point de vue, a priori naturel, suppose implicitement que le commerce de services s'effectue de façon globalement semblable à celui des marchandises, et en particulier que ce soient les entreprises de services qui en soient principalement à l'origine. L'article souhaite cependant montrer que l'application de la réflexion économique habituelle au commerce de services ne va pas de soi.

Dans un premier temps, l'article étudie les trois manières de comprendre le commerce de services, selon que l'on se réfère aux Comptes Nationaux, à la Balance des Paiements ou à la Directive Services. Dans un deuxième temps, il analyse le contenu de la Directive, notamment son champ d'application et son mécanisme essentiel dérivé du Principe du Pays d'Origine (PPO). Dans un troisième temps, il examine les prévisions fournies par les études économétriques disponibles pour souligner que les effets attendus de la Directive sont probablement surestimés.

2. Le commerce de services une notion ambiguë

Contrairement aux apparences, l'expression « commerce de services » désigne un objet ambigu. Même s'il est courant de supposer que les services sont échangés par les entreprises de services, l'expression dissimule en réalité trois points de vue qui ne se recouvrent pas nécessairement. Le commerce de services peut, d'une part concerner le commerce des secteurs de services au sens de la comptabilité nationale, il peut d'autre part concerner le commerce de services au sens de la balance des paiements, enfin, dans la Directive, l'expression désigne le commerce des services au sens des traités européens. L'objet de cette section est d'examiner

le contenu de ces trois points de vue, leurs interactions et leurs conséquences en termes d'analyse économique.

2.1. Le commerce des services selon la Comptabilité Nationale

Table 1: Activités de services selon la Classification Internationale Type des Industries (CITI) ¹.

Codes	Intitulés	
50	Commerce et réparation automobile	
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce	
52	Commerce de détail et réparation d'articles domestiques	
55	Hôtels et restaurants	*
60	Transports terrestres	
61	Transports par eau	
62	Transports aériens	
63	Services auxiliaires des transports	*
64	Postes et télécommunications	*
65	Intermédiation financière	
66	Assurance	
67	Auxiliaires financiers et d'assurance	
70	Activités immobilières	*
71	Location sans opérateur	*
72	Activités informatiques	*
73	Recherche et développement	*
74	Services fournis principalement aux entreprises	*
75	Administration publique	
80	Enseignement	
85	Santé et action sociale	
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	*
91	Activités associatives	
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	*
93	Services personnels	*

(*) Activités faisant partie du champ des Comptes de Services (« Services Marchands »).

La démarche sectorielle habituelle conduit à examiner le commerce des services à travers la présentation des comptes nationaux. De ce point de vue, le commerce de services est celui des activités de services.

Les activités de services sont celles qui répondent aux classifications internationales. Bien que les définitions d'activités soient sujettes à des débats, cet article n'est pas le lieu d'entamer une discussion sur la pertinence des nomenclatures (Broussolle 2001). On retiendra donc que les activités de services sont celles dont la production est intangible et qui nécessitent un contact au moment de la production entre le fournisseur et l'utilisateur (objet ou personne). La liste des activités de services conforme à cette approche est donnée dans le tableau n°1. Le commerce de services est alors le commerce des entreprises qui appartiennent à cette classification.

La Commission des Comptes de Services fournit de façon agrégée des indications sur le commerce des services marchands (CF. tableau n°1), c'est-à-dire

¹ International Standard Industrial Classification (ISIC).

de la plus grande part des activités de services, et notamment de celles qui ont des échanges avec l'extérieur. Ces données (tableau n°2) permettent de constater que, pour la période 2001-2005, le commerce généré par les services marchands est bénéficiaire d'environ 2 milliards d'euros par an, soit approximativement, selon les années entre 6 et 10 % du total du commerce des services marchands (exportation + importations / 2). Il convient de souligner que le commerce ainsi défini reprend l'ensemble des échanges générés par ces activités, qu'il s'agisse de marchandises ou de services. Ce commerce (exportation + importations / 2) représente au mieux de 5 % de celui des mouvements d'échanges retracés par la balance des transactions courantes (années 2001- 2006), contre environ 14% (en 2006) au poste « services » de la balance.

Table 2: Echanges extérieurs des services marchands en France (CF. tableau n°1) en millions d'euros courants

	2001	2002	2003	2004	2005 *	2006 *
Importations (A)	23 376	23 977	24 350	24 884	27 441	28 521
Exportations (B)	25 305	26 531	26 529	27 006	29 290	28 914
Solde	1 929	2 554	2 179	2 122	1 849	393
Solde en % de (A+B)/2	7,93	10,11	8,57	8,18	6,52	1,37
Serv. Mchds en % des transactions courantes **	4,80	5,07	5,07	4,78	4,75	4,29

Source : Les services marchands en 2006 E 2007/ 06 juin 2007 commissions des comptes des services p.21.

* données provisoires. Banque de France, balance des paiements 2007. ** Commerce des Services Marchands (A+B)/2 en % des échanges de la balance des transactions courantes (importations + exportations)/2.

2.2. Le commerce des services selon la Balance des Paiements

Si la première façon d'envisager le commerce de services consiste à mesurer les échanges des activités de services, la deuxième s'intéresse aux services qui franchissent les frontières.

Cette deuxième approche est celle adoptée par la Balance des Paiements. La Balance fournit des indications sur les produits qui sont échangés, indépendamment du secteur d'activité qui en est à l'origine. Cette approche considère grosso modo que les transactions « invisibles », portant sur des produits non tangibles, sont du domaine des transactions de services. Cette façon de voir ne coïncide pas avec la précédente.

La nomenclature de la Balance (tableau n°3) ne reprend donc pas celle de la Comptabilité Nationale, même si certaines lignes sont équivalentes. On peut ainsi noter que les lignes « voyages » ou « redevance et droits de licence » ne renvoient pas à des secteurs particuliers. Les voyages regroupent toutes les dépenses effectuées par les personnes qui se déplacent, il ne s'agit pas exclusivement d'achats de services. Par ailleurs, figurent au titre des échanges de services des opérations de construction qui ne sont pas des activités de services au sens de la Comptabilité Nationale. On peut aussi noter que certaines activités n'apparaissent pas en tant que telle, comme par exemple l'hôtellerie-restauration ou le commerce, même si elles se retrouvent partiellement dans le poste voyages.

Table 3: les services dans la balance des paiements

1.2	Services
1.2.1	Transports (maritimes, aériens, autres)
1.2.2	Voyages
1.2.3	Services de communication
1.2.4	Services de construction
1.2.5	Services d'assurances
1.2.6	Services financiers
1.2.7	Services d'informatique et d'information
1.2.8	Redevance et droits de licence
1.2.9	Autres services aux entreprises
1.2.91	Négoce international
1.2.92	Autres services commerciaux
1.2.93	Location
1.2.94	Services divers aux entreprises
1.2.10	Services personnels, culturels et récréatifs
1.2.10.1	Services audiovisuels et annexes
1.2.10.2	Autres services personnels
1.2.11	Services des administrations publiques

Bien que la plupart des lignes utilisent des intitulés sectoriels d'activités de services semblables à ceux de la comptabilité nationale, les apparences sont trompeuses. Cette correspondance ne garantit pas que les services échangés proviennent, ou soient à destination, des secteurs de services correspondants. En effet, des échanges de services (par exemple de transport), peuvent fort bien avoir pour origine, ou destination, d'autres secteurs que celui auquel la Comptabilité Nationale les rattache (secteur des transports). Ce phénomène est fréquent puisque, par exemple en France, les secteurs de services ne sont à l'origine que de 34 % du total des exportations de services et ne reçoivent que 14 % des importations de services (Broussolle 2006 et tableau n°4). C'est donc surtout l'activité industrielle (au sens large) qui est à l'origine des échanges de services, pour une part significative dans des transactions intra-branches.

De ce fait, d'une manière générale il n'apparaît pas justifié, sauf pour certains secteurs, de faire correspondre les échanges de services exclusivement avec les activités de services. Le lien entre échange et activités de services est valable pour les télécommunications, les services informatiques et d'informations et enfin les services personnels, récréatifs et culturels. Dans tous les autres cas, le commerce de services ne doit pas être principalement mis en relation avec une activité de services. De sorte qu'au sens de la balance des transactions courantes, le développement des échanges de services pourrait en bonne partie être considéré comme distinct du développement des secteurs de services.

Table 4: Place des entreprises de services dans les échanges extérieurs de la France en 2003

	Entreprises de services/total des échanges de services en % pour chaque ligne		Répartition de la valeur des échanges dans le total des transactions en % : (exp + imp)/2
	Importations	Exportations	
Total des transactions *	6,12	8,75	100,00
Biens	36,45	37,90	63,44
Services (au sens de la balance des paiements)	14,39	34,23	16,00
-Transports	1,98	1,26	3,77
-Voyages	7,01	56,79	5,28
-Serv. de communication	99,94	99,46	0,40
-Services de construction	31,12	49,09	0,37
-Services d'assurances	1,84	2,72	0,40
-Services financiers	3,65	3,90	0,26
-Services d'informatique et d'information	37,58	86,25	0,22
-Redevances et droits de licence	20,57	15,84	0,57
-Autres services aux entreprises	19,41	23,74	4,19
-Services personnels, culturels, récréatifs	77,77	71,40	0,37
-Services des administrations publiques	0,74	1,43	0,16

Source : Insee France des Services édition 2005-2006 p. 35. Banque de France.

* les transactions courantes comportent également d'autres lignes agrégées que Biens ou Services (revenus...), le total Biens et Services ne fait donc pas 100%.

La présentation de la Balance fait ressortir la faiblesse du commerce de services qui résulte de la nécessité encore forte de produire au contact. Cette nécessité conduit soit le client (par exemple tourisme), soit l'entreprise (par exemple gardiennage) à se déplacer. Ces derniers mouvements ne relèvent pas du commerce au sens traditionnel du terme (transaction d'échange suivie de paiement monétaire en sens inverse). Le commerce de services, ou plus exactement, l'internationalisation des services passe alors principalement par l'installation sur place, donc l'Investissement Direct Etranger (IDE). Les activités de services représentent ainsi plus de 50 % des IDE en France (CF. annexe).

2.3. Le commerce de services selon la Directive services

La troisième façon d'étudier les échanges de services est celle que retient la Directive en s'appuyant naturellement sur les Traités européens. Les services y sont définis par l'article 50 du Traité CE, dans le cadre de la libre prestation de services.

Les services représentent alors l'ensemble des prestations (activité non salariée ²) reçues contre rémunération qui ne relèvent, ni ne la libre circulation des

² Kistoris Padoa-Schioppa (2007) distingue le point de vue des traités de celui de la Directive en insistant sur le fait que la Directive fait référence à une activité non-salariée. Cette opposition ne nous paraît pas significative. D'une part la directive fait explicitement référence à la définition des traités (Art. 4 al. 1), d'autre part les prestations considérées sont, dans l'esprit des traités comme du

personnes, ni de celles des marchandises, ni de celle des capitaux (tableau n°5). Il s'agit là, à défaut d'une délimitation positive, d'une conception résiduelle des services.

Cette vision possède des points communs avec celle de la balance des paiements, puisqu'elle s'intéresse aux « produits / prestations » qui traversent la frontière. En effet la définition est d'abord conçue dans le cadre de la libre circulation des services, donc du commerce intra-européen. Cela dit, le point de vue des traités ne recouvre pas celui de la balance, ainsi certains postes de la nomenclature des échanges, comme par exemple les redevances et droits de licence, ou les voyages, ne sont pas pris en compte. Cependant, alors que la démarche des traités suit une logique de commerce, pour laquelle l'origine et la destination des services échangés ne devraient pas être pris en compte, la définition rapporte les échanges de services à des activités. Les « produits » échangés doivent donc être compris en relation avec des secteurs d'activité. C'est la raison pour laquelle, de façon apparemment paradoxale, cette définition signale que les échanges de services peuvent concerner des activités à caractère industriel (tableau n°5). L'approche des traités est donc une combinaison ad hoc des deux approches précédentes. Elle crée une façon spécifique d'interpréter le commerce de services en mettant en relation directe activité de services avec commerce de services. La Directive suit encore plus nettement cette voie puisqu'elle désigne par service non pas une prestation, mais une activité (Tableau n°5).

Table 5: Libre prestations de services selon l'Art. 50 traité CE et la Directive services,

« Au sens du présent traité, sont considérés comme services, les prestations fournies normalement contre rémunération, dans la mesure où elles ne sont pas régies par les dispositions relatives à la libre circulation des personnes, des marchandises et des capitaux »

Les services comprennent :

Des activités à caractère industriel

Des activités à caractère commercial

Des activités artisanales

Les activités des professions libérales

Art 4 al. 1 directive : « on entend par «service», toute activité économique non salariée, exercée normalement contre rémunération, visée à l'article 50 du traité »

Au total, on a pu constater que deux approches économiques principales du commerce de services coexistaient, l'approche sectorielle et l'approche par produits.

La définition des services figurant dans les traités européens devrait a priori plutôt

point de vue économique, effectuées à titre non salariés. L'achat de service est distinct de l'embauche d'un salarié par un client-employeur, même pour son propre compte.

suivre la deuxième. Elle en porte du reste la parenté. En conséquence, la libre prestation devrait concerner aussi bien les entreprises de services, que les entreprises industrielles. La Directive s'éloigne cependant de cette approche en adoptant en même temps un point de vue sectoriel. Elle s'adresse en effet surtout aux entreprises de services. En combinant les deux approches, la directive suppose implicitement qu'il y a une correspondance entre prestation extérieure de services et appartenance au secteur des services. C'est qu'elle cherche autant à promouvoir la libre prestation transfrontière de services, que le libre établissement. Si la libre prestation renvoie bien à la vision de la Balance, le libre établissement (IDE) renvoie plutôt à la vision de la Comptabilité Nationale. La Directive ayant adopté un point de vue mixte, qui associe commerce de services à entreprises de services, il n'est possible de s'appuyer sur aucune des sources statistiques couramment disponibles pour en étudier les effets économiques. Il conviendrait en effet de pouvoir les croiser.

3. Caractéristiques principales de la Directive services

Cette section est consacrée à l'étude des principaux éléments de la Directive et notamment à son domaine de validité, à ses mécanismes essentiels et à la portée du Principe du Pays d'Origine.

3.1. Secteurs concernés

Bien que la Directive s'adresse à un ensemble de services non définis, elle comporte un certain nombre d'exclusions qui en réduit le champ. Certaines d'entre elles concernent des secteurs de services qui avaient déjà fait l'objet de directives spécifiques d'ouverture à la concurrence (activités de réseau ou financières par exemple), d'autres s'appliquent à des secteurs qui relèvent de l'exercice de l'autorité publique ou bien d'activités sociale et de cohésion (Administration publiques, Santé), d'autres encore ont fait l'objet de tractations complexes (notaires, pompes funèbres, intérim, services de sécurité...).

La révision de 2006 a conduit à réduire le domaine de départ, le tableau n°6 retrace le champ finalement couvert en s'appuyant sur une nomenclature sectorielle standard. Cet ensemble (construction exclue) représente en France approximativement 56 % de la production des services (2007) ou 48 % des emplois équivalent temps plein (2006)³. Soit encore 35,7 % de l'emploi total et 35 % de la production totale. Le champ de la Directive reste donc largement significatif, compte tenu du fait qu'il ne peut pas concerner les administrations publiques et que de nombreuses activités de réseau disposent déjà d'une directive spécifique.

³ Calculs personnels sur la base des données INSEE.

Table 6: Secteurs de la nomenclature CITI concernés par la Directive Services 2006

45	Construction	Oui
50	Commerce et réparation automobile, <i>partiellement couvert par une autre directive</i>	
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce	Oui
52	Commerce de détail et réparation d'articles domestiques, <i>sauf e-commerce (directive spécifique)</i>	
55	Hôtels et restaurants	Oui
60	Transports terrestres	<i>couvert par une autre directive,</i> Non <i>excepté 60.2 transports de fonds, Déménagement, Location de camions avec conducteur, Taxis</i>
61	Transports par eau	non
62	Transports aériens	<i>couvert par une autre directive</i>
63	Services auxiliaires des transports	Non <i>excepté 63.3 ag. voyage 63.4 Organisation du transport de fret</i>
64	Postes et télécommunications,	<i>couvert par d'autres directives</i>
65	Intermédiation financière	<i>couvert par une autre directive</i>
66	Assurance	<i>couvert par une autre directive</i>
67	Auxiliaires financiers et d'assurance,	<i>couvert par une autre directive</i>
70	Activités immobilières	Oui
71	Location sans opérateur	Oui
72	Activités informatiques	Oui
73	Recherche et développement	Partiellement
74	Services fournis principalement aux entreprises	Oui <i>excepté : 74.5 intérim, 74.6 sécurité privée, notaires et huissiers</i>
75	Administration publique	Non
80	Enseignement	Non <i>sauf si marchand</i>
85	Santé et action sociale	Non
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	Non
91	Activités associatives	Non
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	Oui <i>excepté 92.7 jeux de hasard et d'argent</i>
93	Services personnels	Oui

3.2. Mécanismes de la Directive

Le principal moyen d'action de la directive consiste à réduire significativement le poids des réglementations qui s'imposent aux prestataires étrangers. D'une part, elle simplifie et facilite les démarches des prestataires en promouvant un guichet unique pour remplir les formalités administratives, d'autre part elle les allège, voire les supprime. La Directive dresse ainsi une liste d'exigences interdites, dans sa version première elle s'appuyait également sur le Principe du Pays d'Origine (PPO). Par la suite, face aux critiques il est devenu celui de libre prestation. Cette sous section étudie dans un premier temps le contenu et la logique PPO, puis étudie sa portée.

- La diversité des réglementations comme barrière au commerce

L'approche qui sous-tend la Directive est que les barrières au commerce dans l'UE ne sont plus tant des réglementations qui gênent ou empêchent le commerce, ou encore l'installation (droits de douane, quotas...), mais la nécessité pour un exportateur de devoir respecter des réglementations économiques diverses, par exemple techniques. La vraie barrière n'est donc pas l'existence de la réglementation en soi, mais son hétérogénéité (Kox et Lejour 2006).

Le coût global de la production, comme la capacité à tirer partie des économies d'échelle se trouvent en effet affectés par la nécessité de respecter des règles nationales multiples. Le poids relatif de la charge supplémentaire engendré par la diversité des réglementations est d'autant plus important que le nombre de pays visés est élevé et que la durée de la prestation est réduite. Cette charge peut être assimilée à un coût fixe, du type coût irrécupérable. De ce point de vue, des réglementations significativement différentes représentent par leur seule existence, des barrières à l'entrée qui réduisent les mouvements commerciaux. Toutes choses égales par ailleurs, seul le commerce de prestations dont l'espérance de gain est supérieure au coût d'adaptation à la réglementation sera envisageable. Symétriquement, cela signifie que les prestataires locaux bénéficient d'une protection équivalente à la charge représentée par le respect de leur réglementation nationale spécifique, qu'il s'agisse d'un gain d'aubaine ou du résultat d'une stratégie politico-économique.

- De la Reconnaissance Mutuelle au Principe du Pays d'Origine

Pour faire face à ce problème l'UE suivait depuis sa naissance une démarche d'harmonisation. Cette démarche, nécessairement lente dans son principe, fut complétée, à partir de l'époque du marché unique, par celle de Reconnaissance Mutuelle dérivée de l'arrêt Cassis de Dijon de la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE 1979).

Le principe de Reconnaissance Mutuelle (RM) considère qu'un produit légalement fabriqué dans un pays membre doit être accepté dans les autres pays. Il s'appuie sur une présomption d'équivalence des normes protectrices dans l'UE (Pelkmans 2007). Il s'agit d'un puissant moyen de contourner à la fois la lenteur du processus d'harmonisation, mais aussi les différences de réglementations nationales. Il convient de noter que les différences considérées dans ce cas sont principalement des normes techniques de fabrication (par exemple la norme NF en France, ou bien DIN en RFA). Comme le principe de Reconnaissance Mutuelle pourrait entraîner une dégradation de la qualité pour le consommateur, notamment par le déplacement des productions dans les pays où la réglementation industrielle est la moins contraignante, il est fréquemment associé à des exigences minimales communes de sécurité.

Si le principe de Reconnaissance Mutuelle s'applique a priori aux services comme aux marchandises, dans la pratique il fut appliqué uniquement aux marchandises. Lorsque les concepteurs de la directive services souhaitèrent l'appliquer aux services, ils constatèrent que la particularité du commerce de services justifiait une adaptation.

La production de services est en effet plus rarement normalisable que celle de marchandises, et, en tout état de cause, les normes applicables à la production de services portent plus sur le processus (CF. ISO 9001), que sur le résultat. Ces normes certifient une méthode de production, plutôt que la qualité d'un « produit fini ». En outre, au-delà de ces « normes techniques » de production, la réglementation économique et sociale générale influe sur la configuration des services proposés. Ainsi l'éventail des services envisageables, comme leur forme, dépendent de la réglementation locale qui contribue alors à façonner des « modèles » commerciaux nationaux.

Il faut enfin souligner que, pour la plus grande partie des services, la production doit avoir lieu au contact. Cela suppose que l'entreprise produise dans le pays où se trouve son client. Dans ces conditions, l'exportation de services conduit un prestataire à s'installer, de façon plus ou moins longue, dans un pays étranger pour fournir sa prestation. La question de la réglementation économique qu'il doit respecter se pose alors. Le principe habituel de Reconnaissance Mutuelle est inopérant puisqu'il s'agit ici de produire sur place des prestations qui ne sont pas séparables du producteur et dont la forme dépend pour une part de la réglementation économique-sociale qu'elles doivent respecter. Un prolongement de la logique de Reconnaissance Mutuelle, parfois appelé principe d'origine (Pelkmans 2007, 702), conduit alors à admettre l'application dans le pays de destination de la réglementation du pays d'origine. Il s'agit là du Principe du Pays d'Origine (PPO) déjà utilisé dans la directive Télévision Sans Frontière (Sénat 2005, Herold 2008), puis, plus récemment, dans la directive sur le e-commerce (Hellner 2004). Ce principe conduit à abolir les différences de réglementation pour les prestataires étrangers, donc à supprimer ce qui a été considéré plus haut comme le principal obstacle subsistant au commerce de services.

- Portée du Principe du Pays d'Origine dans la Directive

Le mécanisme du PPO était évoqué dans la Directive au moment de la prestation transfrontière, on pourrait donc penser qu'il s'applique uniquement dans ce cas. En effet, si l'on suit un raisonnement parallèle à celui qui préside au principe de Reconnaissance Mutuelle, ce dernier s'applique à l'exportation de marchandises produites dans un pays étranger. Il va de soi que, pour leur part, les entreprises industrielles étrangères installées dans un pays hôte appliquent les règles locales. Ce point de vue est partagé par de nombreux auteurs (par exemple Schweltnus 2006, Copenhagen 2005, de Bruijn et al. 2006, 8⁴). L'élément central du PPO s'applique pourtant bel et bien aussi au cas de l'établissement.

Cet état de fait résulte en premier lieu de particularités de la production de services. L'exportation pure de services est particulièrement rare. L'exportation de services nécessite souvent le déplacement du producteur, qui peut alors effectuer des dépenses de production sur place (location d'un local, mise en place d'une infrastructure, achat de consommations intermédiaires...). Ces dépenses de production ne sont pas différentes de celles d'un producteur « établi » sur place, sauf à considérer la durée de l'activité (l'établissement au sens des traités est ainsi

⁴ „The country of origin principle (CoOP) applies only in the case of cross-border provision of services without establishment. If a service provider has an establishment, he is entirely subject to the law of that country.“

l'« installation stable pour une durée indéterminée »). Cependant, même la durée n'est pas un bon indicateur, puisqu'un producteur local peut parfaitement n'être établi que pendant une période courte. La jurisprudence de la CJCE, que la Commission rappelle (Com 2007, 51), illustre ce problème :

« (...) aucune limite de temps générale ne peut être fixée pour distinguer entre établissement et prestation de services. Le fait que le prestataire utilise une infrastructure donnée n'est pas non plus décisif, étant donné qu'un prestataire peut se servir d'une infrastructure dans l'État membre d'accueil pour la prestation de services transfrontaliers sans y être établi. Dans l'arrêt Schnitzer, la Cour de justice expliquait que peut même constituer un service au sens de l'article 49 du traité CE l'activité exercée pendant plusieurs années dans un autre État membre, (...), tout comme des prestations récurrentes sur une période prolongée, comme l'activité de conseil ou de consultance. »

Au total, il n'y a pas de différenciation nette et définitive entre prestation et établissement (CF. également Com 2000, 8). Ce flou juridique tend dans les faits à étendre le domaine de la prestation.

Cette première raison n'est pas la seule. En réalité, la jurisprudence de la CJCE est sensiblement la même, qu'il s'agisse de prestation ou d'établissement. La Cour déclare dans l'arrêt Kraus du 31 mars 1993 : « les mesures nationales susceptibles de gêner ou de rendre moins attrayant l'exercice des libertés fondamentales garanties par le traité doivent remplir quatre conditions: qu'elles s'appliquent de manière non discriminatoire, qu'elles se justifient par des raisons impérieuses d'intérêt général, qu'elles soient propres à garantir la réalisation de l'objectif qu'elles poursuivent et qu'elles n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire pour l'atteindre ». Ces dispositions s'appliquent indifféremment à la liberté d'établissement et à la libre prestation. Dans les deux cas, la seule réglementation propre qu'un pays peut opposer à une entreprise étrangère, est celle qui est justifiée par des motifs impérieux d'intérêt général. Cela suppose, comme le rappelle par ailleurs la Commission (2007, 52) : « l'existence d'une menace réelle et grave affectant un intérêt fondamental de la société. ». Le PPO n'est somme toute que la généralisation automatique et ostensible de cette approche déjà en vigueur.

Finalement, le principal mécanisme à l'œuvre dans la Directive consiste à permettre à un prestataire étranger d'appliquer sa réglementation économique d'origine dans le pays hôte, qu'il s'agisse d'une activité temporaire ou permanente.

3.3. La Directive encourage-t-elle des pratiques déloyales ?

La Directive d'origine a suscité plusieurs interrogations, soulevées notamment par le fait qu'elle permettait la coexistence sur un même territoire de plusieurs législations économiques différentes. Il a fréquemment été considéré que cela favorisait des pratiques déloyales ou de dumping de différentes sortes.

- **Dumping social**

Une première série de réactions est liée au risque de dumping social. Saint-Paul (2007) permet d'en expliquer l'origine. Il s'intéresse aux conséquences sur le travail de services faiblement qualifié d'une ouverture au commerce extérieur, lorsqu'il existe des asymétries et imperfections sur le marché du travail (segmentation). Dans les pays hôtes, les travailleurs des secteurs peu qualifiés (services dans ce cas) risquent d'y être pris au piège, sans possibilité de changer d'activité, alors que

l'ouverture commerciale y fait baisser les prix. La Directive est alors particulièrement favorable aux actifs des nouveaux pays membres et engendre des effets redistributifs négatifs dans l'UE 15. Ce résultat est surtout valide lorsque les nouveaux pays membres ont un poids important et lorsque l'écart de niveau des prix est élevé.

La version finale de la Directive a cependant grandement écarté ce problème de dumping social, puisqu'elle préserve les règles applicables aux mouvements temporaires de main d'œuvre liés à des prestations de services, prévues par la Directive de 1996. Cette dernière fixe les conditions minimales d'emploi dont les travailleurs concernés doivent bénéficier. L'application de cette directive, dans les pays où les conditions de travail sont principalement déterminées par des accords conventionnels, plutôt que par une réglementation nationale, a suscité des débats nourris, notamment à la suite des affaires Vaxholm et Viking-Line (Mantz 2008). Cet aspect engage cependant un débat juridique qui ne concerne pas le commerce en tant que tel et sera donc laissé de côté.

- Concurrence déloyale et discrimination à rebours

Une deuxième série de débat est liée au fait que la Directive ouvrirait des possibilités de pratiques déloyales en matière de concurrence et éventuellement un risque de « race to the bottom ».

En droit international, la référence traditionnelle pour favoriser la liberté de mouvement des facteurs de production est le principe de non-discrimination, ou encore appelé « traitement national ». Ce principe oblige un pays à offrir aux non-nationaux les mêmes droits qu'aux nationaux. La nouvelle approche que consacre le PPO est plus exigeante. Elle considère a priori toute différence de réglementation comme une barrière au commerce, indépendamment de sa fonction protectionniste ou non. En conséquence, elle autorise le prestataire étranger à produire selon la législation économique de son pays d'origine. Cette approche change la relation de l'agent au territoire. La possibilité de ne plus être soumis à la réglementation du territoire où est située l'activité est une nouveauté. D'une certaine manière, cela signifie que certains attributs économiques attachés à la nationalité de l'agent le suivent à l'étranger. Comme l'indique Gareth (2007, 8) avec le PPO : « the presumption is that service providers are exempt, above the law of the territory where they operate, and the rebuttal of this presumption is hard ». Au-delà des problèmes de souveraineté, cette approche pourrait théoriquement autoriser des comportements stratégiques d'entreprise du type : agir pour la modification de la réglementation d'origine, avec pour seul objectif de gagner un avantage comparatif dans le territoire hôte. On voit surtout l'intérêt que les agents pourraient avoir à déplacer leur siège social dans un autre pays pour bénéficier de sa réglementation économique, tout en continuant à produire dans celui de départ. Ce comportement, qui n'est pas une conséquence spécifique au PPO, sans être totalement écarté, a été rendu plus difficile avec la deuxième version de la Directive.

En autorisant les prestataires étrangers à conserver leur réglementation économique d'origine, la Directive introduit néanmoins une situation potentielle de discrimination à rebours (Bizet 2008, Gareth 2007).

Il va de soi que les prestataires étrangers ne souhaiteront appliquer leur réglementation d'origine que si elle est moins contraignante que celle du pays de destination. De ce point de vue, les prestataires étrangers bénéficient d'une

possibilité de choix dont ne disposent pas les producteurs locaux, sauf à délocaliser leur siège social. Déjà placés dans cette situation moins favorable en termes de choix, les prestataires locaux se trouvent alors face à des concurrents qui appliquent des règles moins coûteuses qu'eux. Il y a donc là une forme de concurrence déloyale, puisque sur le même territoire s'appliquent alors des réglementations différentes, alors même qu'elles peuvent influencer la formation des prix. Les producteurs nationaux sont alors discriminés à rebours.

Il convient de souligner que le PPO avait déjà été utilisé auparavant, notamment dans la directive Télévision Sans Frontières (Herold 2008) et dans la directive e-commerce (Michael 2006), sans soulever ces problèmes. Au contraire, il avait même semblé fournir des solutions à des questions juridiques complexes.

Cet état de fait s'explique d'abord parce qu'aussi bien la diffusion télévisée que le e-commerce font partie des activités de services où le commerce à distance est une réalité. Dans les deux cas, il n'est pas nécessaire que le prestataire produise sur place. Dans ces conditions, appliquer le PPO s'apparente effectivement à la Reconnaissance Mutuelle. Les services en question étant effectivement produits à l'étranger, il apparaît assez naturel de reconnaître la réglementation du pays dans lequel est installé leur centre de diffusion.

C'est ensuite que son application n'a pas été absolue : dans les deux cas, le PPO a été doublé d'une harmonisation qui fixe une base commune minimale pour les prestations qui traversent les frontières (programmes TV), ou pour fournir des garanties de respect des contrats aux agents (e-commerce). De ce fait, les Directives sont apparues protectrices des intérêts des consommateurs (Herold 2008).

- Concurrence entre réglementations, « race to the bottom » et préférences nationales

Plusieurs auteurs, comme Kox et Lejour (2006, 763) ou Schwellnuss (2007), considèrent que le PPO respecte le fait que les Etats membres peuvent avoir des préférences propres quant au niveau de réglementation, tout en préservant la libre prestation. Le PPO n'aurait donc pas d'influence significative sur le pays d'accueil. Ce point de vue, comme celui du dumping ou de la concurrence déloyale, suppose que le pays de destination maintienne sa législation, malgré la présence d'entreprises étrangères qui en appliquerait une autre. Cette vision mérite d'être discutée.

D'un point de vue général, on peut en premier lieu considérer que la véritable conséquence du PPO, comme de la Directive (CF. plus bas), sera d'établir une certaine concurrence entre réglementations économiques nationales. Cette confrontation des réglementations aboutira très certainement à une révision des réglementations des pays de destination, pour adopter tout ou partie de celle du pays d'origine. Ce phénomène, n'est pas lié en tant que tel au PPO, mais résulte de la jurisprudence de la CJCE. Il concerne aussi bien la prestation transfrontalière que l'établissement (CF. par exemple affaire Caixa Bank CJCE 2004).

Cette confrontation entre réglementations est souhaitable dans la mesure où elle permet d'améliorer leur efficacité et de diminuer le poids bureaucratique qui pèse sur l'activité productrice. Elle représente aussi la logique profonde de la Directive qui conduit ainsi dans chaque pays à une révision générale de la législation économique touchant aux activités de services (Bizet 2008, Com 2007 manuel). La démarche de compétition entre réglementations est du reste au centre de celle du marché unique. C'est un outil pour placer l'EU en bonne position au niveau international : « the

rationale of the single market has changed (...). It is no longer about the benefits to be expected from European integration but also about the leverage it provides to meet the challenges and opportunities of globalisation » (SEC 2007b, 4). Elle suscite plusieurs commentaires :

D'une part, elle conduit à l'uniformisation progressive de certains aspects des législations économiques. Elle va donc supprimer les risques de concurrence déloyale. Le danger de « race to the bottom » ne peut cependant être a priori écarté. L'uniformisation des législations pourrait en effet se faire vers la législation la moins contraignante/ protectrice. Il faut rappeler que dans le cas de la Reconnaissance Mutuelle, pour éviter cet inconvénient, des règles communes minimales ont été définies.

En deuxième lieu se pose la question du respect des préférences des citoyens, de la capacité à préserver plusieurs modèles nationaux dans l'UE.

D'un point de vue théorique, le mécanisme à l'œuvre dans la Directive devrait nettement limiter la capacité des agents nationaux à décider du niveau de réglementation économique qu'ils souhaitent voir appliquer sur leur territoire. La Directive, comme la jurisprudence, maintiennent toutefois des garde-fous à travers le respect de motifs impérieux d'intérêt général, relatifs à la santé et la sécurité notamment. Cette protection reste malgré tout plutôt étroite puisque l'intérêt général, ici pris en considération, élimine tout une série de préférences exclusives puisqu'il doit correspondre à la conception de la CJCE, plutôt qu'à celle qu'en auraient les agents nationaux eux-mêmes. Elle porte alors en germe des conflits, Bizet (2008) énonce quelques exemples délicats pour ce qui est de la France : la garantie décennale dans la construction, les règles d'urbanisme commercial, la place des professions juridiques.

Cela dit, l'expérience acquise avec la Reconnaissance Mutuelle conduit à souligner que, dans la pratique, face à l'incertitude juridique créée par la multiplicité des normes, les entreprises exportatrices ont tendance, afin d'écarter tout recours, à choisir une stratégie de haut niveau de qualité (Pelkmans 2007, 712). Cette démarche pourrait aussi être celle suivie dans le cas du commerce de services et ce pour deux raisons : En premier lieu, les entreprises ne sont pas toujours au courant des droits dont elles bénéficient (COM 2002, 43), ou bien ne souhaitent pas toujours assumer le coût d'un procès face à un Etat récalcitrant ; en deuxième lieu, ce sont surtout les grandes entreprises qui pratiquent le commerce (Niel et Okham 2007). Elles suivent alors généralement une politique de prestige et adoptent des normes de qualité élevées. Il reste qu'à l'inverse du cas de la production de marchandises qui est généralement standardisée, dans le cas des services la production « sur place » permet de varier le standard selon le pays de destination.

Au total, sans être totalement écartés, les risques de dumping réglementaire internes apparaissent donc limités par une uniformisation spontanée probable des réglementations. C'est alors l'évolution des réglementations au niveau européen qu'il conviendra de suivre. Le PPO a été retiré de la Directive finale, mais comme le mécanisme de compétition évoqué n'en reste pas moins présent dans la Directive, les années à venir seront certainement l'occasion d'une recrudescence d'affaires qui devront être tranchées par la justice communautaire.

4. Mesure des effets sur le commerce et discussion

Les études qui cherchent à mesurer les effets économiques de la directive sont relativement peu nombreuses. Quatre d'entre elles portent sur l'UE dans son ensemble et utilisent des données proches (Kox et Lejour 2004-2006, Copenhagen Economics 2004-2006, Breuss et Badinger 2006, De Bruijn et al. 2008), ce sont celles que cet article examinera. Deux autres portent sur des pays particuliers (l'Irlande pour O'Toole 2005; l'Espagne pour Bajo-Rubio 2005). Les principales caractéristiques des études sont résumées dans le tableau n°7. Sans surprise, les résultats attendus sur le commerce et la croissance de l'UE sont favorables, mais de façon assez limitée surtout au niveau macroéconomique. Malgré cela ces études suscitent des interrogations.

Table 7: Effets économiques de la Directive Services selon divers études

Etudes	Effet sur les échanges intra UE	Effets macroéconomiques	Types d'analyse
Kox et Lejour 2004-2006	Commerce de services + 30 à + 62% IDE en services : +18 à + 36%		Modèle de gravité, réduction de l'hétérogénéité des réglementations. 14 pays de l'UE
Copenhagen Economics 2004		Emplois + 600 000 PIB UE 25 + 1,1%	Equilibre général calculable, réduction des barrières en équivalent tarifaire.
Breuss et Badinger 2006		Productivité + 0,8% ; emploi + 0,85% (612 000) UE 25 ; PIB UE 15 + 0,7%	Met en relation une sélection d'activités de service avec le commerce de service, en utilisant les restrictions au commerce calculées par Kox et al. Ne prend pas en compte IDE
de Bruijn et al. 2008	Commerce total : >Directive 2004 : + 2 à 5% >Directive 2006 : + 1 à 2,2%	Effets sur PIB UE 25 de 0,3 à 0,7% de 0,2 à 0,4%	Modèle d'équilibre général appliqué du monde entier (WorldScan), ne prend pas en compte IDE. Services commerciaux

4.1. Contenu des études

Kox et Lejour (2004-2006) s'appuient sur un modèle de gravité, visant à expliquer le commerce bilatéral à travers la distance entre pays et leurs poids économique respectifs.

La distance est évaluée à travers la divergence des réglementations dans l'UE, en utilisant 183 indicateurs fournis par l'OCDE, regroupés en cinq domaines : *barrières anticoncurrentielles* ; *barrières administratives pour le démarrage d'une activité* ; *opacité réglementaire et administrative* ; *barrières explicites au commerce et*

à l'investissement ; et enfin *contrôle étatique*. Ces indicateurs fournissent une mesure de la réduction des écarts que la directive rend possible.

La présence dans cette liste de la rubrique *contrôle étatique* n'apparaît toutefois pas justifiée. En effet, elle concerne surtout les services de réseau qui ne relèvent pas de la Directive Services, mais de directives sectorielles spécifiques. Du reste, l'ouverture à la concurrence et la facilitation du commerce dans ces activités sont déjà bien entamés. Sans surprise il s'agit donc du domaine où la réduction potentielle des écarts est la plus faible (de 3 et 6 %). En revanche, dans les autres domaines, qui correspondent effectivement aux objectifs de la Directive, en particulier l'*opacité* et les *barrières administratives*, les écarts réglementaires pourraient être réduits de 30 à 75 %.

L'analyse s'intéresse aux effets sur le commerce et les IDE. Le commerce des services pourrait augmenter de 30 à 62% dans l'UE et le stock d'IDE de 18 à 36% (Kox et al. 2006, 765).

La deuxième étude menée par Copenhagen Economics (2004) s'appuie sur les travaux de Kox et al. (2004). Elle convertit les indicateurs de différence déjà évoqués en équivalents tarifaires et mesure l'effet de leur suppression sur l'activité macroéconomique globale. L'augmentation des coûts due aux limitations aux échanges dans le domaine de services est estimée entre 0% à 14,5 %. L'effet de l'élimination des barrières est calculé par l'intermédiaire d'un modèle d'équilibre général calculable qui donne une augmentation du PIB de l'UE 25 de 1,1 % et une croissance de l'emploi global de 0,3 % (+600 000).

Dans la troisième étude, Breuss et Badinger (2006) utilisent aussi les données sur les restrictions au commerce de services de Kox et Lejour (2004-2006) qu'ils intègrent dans un modèle macro économétrique partiel (les IDE ne sont pas pris en compte). Le modèle met en relation des données sectorielles avec des données sur le commerce de services. La productivité n'apparaît pas directement affectée par la Directive. En revanche, ils obtiennent des effets significatifs sur le commerce et la concurrence, donc sur les données macroéconomiques globales, notamment la croissance et l'emploi (tableau n°7).

La quatrième analyse de de Bruijn et al. (2008) s'appuie également sur la démarche de Kox et Lejour (2004-2006), pour proposer une mesure des effets de la directive avec et sans PPO sur les « services commerciaux »⁵. Les effets de la directive sont estimés par l'intermédiaire d'un modèle d'équilibre général appliqué du monde entier (CF. tableau n°7) qui ne permet malheureusement pas de mesurer les conséquences prévisibles sur les IDE. L'impact de la Directive apparaît dès l'abord assez limité : la Directive d'origine aurait conduit à un accroissement de la valeur ajoutée de +0,5 à 1 % en moyenne pour l'UE 25 (p. 313). La disparition du PPO réduit néanmoins significativement les effets de la directive. L'hétérogénéité

⁵ "Commercial services include trade and distribution, business services, hotels and restaurants, personal services, construction, and financial services. We do not consider transport services and travel services, since they are not covered by the EU directive, and because they differ with regard to non-tariff barriers" (de Bruijn et al. 2008, 304). Rappelons que les services financiers ne font pas non plus partie du champ de la Directive Services.

réglementaire résiduelle reste plus forte qu'avec la Directive d'origine (la réduction d'hétérogénéité perd 36 % dans le scénario central⁶). Cette mesure de la suppression du PPO est obtenue en calculant l'indicateur d'hétérogénéité avec les seuls effets provenant des autres mesures de la Directive (guichet unique, exigences interdites...). Les conséquences de la nouvelle version de la Directive sur le PIB et le commerce de l'UE sont moins favorables d'environ 1/3 (tableau n°7). Les auteurs en concluent que le retrait du PPO est très dommageable. Cet effet est nettement plus important que celui trouvé par Copenhagen Economics (2005). Cet aspect particulier sera discuté plus bas.

Au total, les effets économiques de la Directive devraient être significatifs sur le commerce des services, en particulier pour les « services commerciaux » (de Bruijn et al. 2008). Toutefois, compte tenu du faible poids du commerce de services dans l'économie d'ensemble de l'UE, les effets macroéconomiques globaux seraient modestes.

4.2. Discussion des effets économiques estimés

Les différentes études posent plusieurs problèmes. Le premier d'entre eux provient du fait qu'elles associent commerce des services et branches de services. Le deuxième concerne l'appréciation à porter sur le remplacement de PPO par la libre prestation. Le troisième concerne la prévision d'une spécialisation entre pays de l'UE. Il convient enfin de souligner que les IDE qui représentent le vecteur principal des échanges de services ne sont malheureusement pas toujours pris en compte. La section ci-dessous s'intéresse aux trois premiers aspects.

- Commerce de services et commerce des activités de services : les études économétriques surestiment les effets de la Directive

L'exemple le plus net du premier problème apparaît avec l'analyse de Breuss et Badinger (2006). Ces derniers mettent en relation des données sectorielles avec des données sur le commerce de services tirées des statistiques du commerce de services de l'OCDE, c'est-à-dire de la Balance des Paiements. Or Il a été souligné dans la première partie que cette manière de raisonner n'était pas statistiquement solide.

Les auteurs notent eux-mêmes que les deux classifications ne s'accordent pas bien (p. 89). Ils rappellent que les lignes des classifications ne sont pas exactement les mêmes, en conséquence il ne leur est pas possible de faire correspondre à chaque secteur une ligne de la balance des transactions courantes. Comme il a été montré plus haut ce problème de raccordement dissimule en réalité une difficulté beaucoup plus sérieuse. Y compris les intitulés semblables cachent des différences fondamentales, puisque le commerce de services n'est pas exclusivement celui des secteurs de services. Or les entreprises de services sont loin d'être les principales sources de commerce (CF. section 2.3). On peut rappeler par exemple qu'en France, les services aux entreprises sont à l'origine de moins de 25% du commerce de services aux entreprises. Les analyses économétriques rapportent donc aux

⁶ Avec le PPO l'hétérogénéité se réduit de 44%, sans PPO de 28%, soit une baisse de 36% ($44 - 28/44 \times 100$).

secteurs de services un commerce dont ils ne sont qu'en partie responsables. Elles associent à tort dynamisme des activités de services et dynamisme du commerce de services.

Cette difficulté apparaît évidente avec le poste « voyages ». Breuss et Badinger (2006) signalent que ce poste retrace les échanges extérieurs, à la fois de la restauration-hôtellerie et des agences de voyages, alors que ces secteurs sont classés séparément dans la nomenclature d'activités. Cette manière de présenter le problème de correspondance donne l'impression qu'au-delà d'une difficulté de classement, les nomenclatures seraient compatibles. En réalité, la difficulté est plus sérieuse, puisque c'est la logique de construction des statistiques qui est différente. Pour rendre ces données cohérentes, donc appareillables, il faudrait associer aux secteurs productifs (de services) le commerce de services qu'ils génèrent, ce qui n'est pas fait dans les présentations statistiques standards. Il s'agirait donc d'utiliser des données du type de celles évoquées dans la section 2 (selon ce qui est recherché : tableau n°2 ou 4).

Compte tenu de ces remarques, les études économétriques accordent un poids beaucoup plus fort aux entreprises de services dans la réalisation du commerce des services, qu'elles n'en ont en réalité. Il est donc probable qu'elles surestiment les effets de la Directive.

L'analyse de Breuss et al (2006) porte d'ailleurs la trace de ce problème. Ils signalent ainsi, sans détailler le sens de cette influence, que la présence, ou l'absence, du poste « voyages » modifie significativement les résultats d'ensemble. Bien qu'ils ne voient pas de raison évidente à cet état de fait, ils proposent une explication qui met le doigt sur la difficulté : « for this particular industry there is only a rough correspondence between trade and production data » (Breuss et al. 2006, 96). Ce problème n'est malheureusement pas un cas isolé, il s'agit de la partie émergée d'un iceberg ⁷.

Les arguments précédents s'appliquent aussi aux estimations réalisées avec des modèles d'équilibre général qui sont basés sur une logique de mise en correspondance statistique similaire.

- Quelle importance faut-il accorder au remplacement du Principe du Pays d'Origine par celui de libre prestation ?

Paradoxalement, quelle que soit l'interprétation que l'on accorde au PPO, de solides raisons poussent à penser que le changement introduit par la dernière version de la Directive aura des effets mineurs.

En premier lieu, si l'on considère que le PPO concerne uniquement les prestations transfrontières (c'est-à-dire évite l'établissement), il faut garder à l'esprit, comme le souligne Copenhagen economics (2005), qu'il s'agit d'un mode limité de commerce de services. Donc, même si le principe est important en soi, sa disparition n'affecte qu'une part minime du commerce. Copenhagen (2005 p. 5) observe ainsi : "Cross-border trade is currently a very small share of total services supply and as a result, only a small share of service providers will benefit from the CoOP itself. It is

⁷ Kox et al. 2006 excluent également le poste « voyages » au motif que, d'une part le poste retrace les dépenses de touristes qui se déplacent plutôt que des mouvements de producteurs, et que d'autre part le « tourisme » est peu concerné par les réglementations de marché.

consequently of limited economywide significance whether firms that supply cross-border services are subject to the regulations of their Member State of origin or of the Member State they provide services into”.

En deuxième lieu, et c'est le point de vue que défend cet article, le remplacement du PPO par la libre prestation laisse intact le mécanisme principal de concurrence entre fournisseurs de services (CF. plus haut). Dans ces conditions, même si son retrait peut avoir un effet psychologique réel sur les comportements, les conséquences économiques de long terme de la Directive ne devraient pas être sensiblement affectées.

- La Directive va-t-elle conduire à une spécialisation industrie/ services entre pays ?

Kox et al. (2006) ainsi que de Bruijn et al (2008) considèrent que l'application de la Directive (avec PPO) permet la spécialisation des Etats membres entre « services commerciaux » et secteurs industriels.

Les nouveaux Etats membres devraient ainsi augmenter leurs importations de services commerciaux et allouer plus de ressources au secteur manufacturier où se trouvent leurs avantages comparatifs. Bien que ce raisonnement s'appuie sur une démarche traditionnelle en économie internationale, il paraît trop inspiré par le commerce de marchandises et n'est donc pas entièrement convaincant pour deux raisons complémentaires :

En premier lieu, la majeure partie de l'internationalisation de services passe par l'investissement direct. Même si une certaine progression du commerce de services peut toutefois être envisagée, la production au contact continuera à être le facteur dominant. Or une spécialisation internationale du type de celle évoquée n'est envisageable que pour les services qui peuvent être vendus à distance. Plutôt qu'à une spécialisation entre industrie et services, une amélioration des échanges devrait donc conduire à un rapprochement des structures productives de services par un accroissement des IDE.

En deuxième lieu, le mécanisme de la Directive n'aboutit pas à spécialiser les Etats, mais tend plutôt à uniformiser leurs réglementations économiques. Ce faisant il supprime certaines raisons de commercer. On peut en effet considérer que le commerce a autant pour fonction de procurer une plus grande diversité de choix, que des prix plus bas. Or la réglementation contribue à façonner le modèle (diversité), comme l'efficacité commerciale (prix) des services. Avec la standardisation progressive des réglementations, les entreprises locales pourront adopter le modèle et l'efficacité des entreprises étrangères, diminuant ainsi certaines justifications du commerce ⁸.

Ces arguments s'appliquent aux services produits au contact. Pour ce qui est des services produits à distance, la Directive pourrait néanmoins conduire à une certaine réallocation productrice dans l'UE. Les pays à coûts salariaux plus faibles, et dont la main d'œuvre est suffisamment qualifiée, devraient en bénéficier. Cette réallocation n'est toutefois pas celle qui est évoquée dans les travaux précédents. Elle suit en effet la même voie que celle de l'industrie.

⁸ Une spécialisation intra-branche est néanmoins probable.

Au total, les études surestiment probablement l'effet sur le commerce de services que produira la Directive. La plupart d'entre elles surestiment également les conséquences de la suppression du PPO. Enfin, les effets d'ensemble de la Directive sur l'économie de l'UE devraient être modestes. Ce résultat n'est pas tant dû à la forme de la Directive elle-même, qu'au fait que l'essentiel de l'internationalisation des services passe plus par les IDE que par le commerce au sens statistique du terme.

5. Conclusion

La Directive Services a pour fonction d'approfondir le marché unique dans les services. Bien que son champ ait été quelque peu restreint à la suite des négociations, elle reste très importante. Elle couvre ainsi en France plus de 50% de la production des services, soit plus du tiers de la production totale.

Sa mise en œuvre va entraîner une révision immédiate des réglementations économiques (suppression des exigences interdites, mise en place d'un guichet unique) qui va faciliter les échanges transfrontaliers, comme l'établissement de services. A plus long terme, son action passe par le principe de libre prestation qui a remplacé par celui du Pays d'Origine. L'article souligne que les deux principes sont néanmoins sensiblement équivalents. Ils limitent les réglementations économiques opposables aux prestataires étrangers aux seules réglementations justifiées par des motifs impérieux d'intérêt général. Cette démarche n'est pas entièrement nouvelle puisqu'elle poursuit la jurisprudence de la Cour Européenne de Justice et constitue une adaptation du principe de Reconnaissance Mutuelle appliqué aux marchandises. Plus qu'à rendre possible la coexistence de plusieurs réglementations sur le même territoire, ils concourent à les mettre en concurrence. Le pays d'accueil sera alors très probablement conduit à intégrer dans sa réglementation des éléments de celle du pays d'origine. Le principal effet de long terme de la Directive devrait donc être de favoriser une uniformisation des réglementations économiques appliquées aux services. Il faut ici souligner que contrairement à une conception répandue ces mécanismes ne sont pas restreints à la prestation transfrontalière.

L'article souligne également que le commerce de services n'est pas toujours bien interprété. La Directive combine les deux façons traditionnelles de le concevoir (Comptes Nationaux, Balance des Paiements) sans que les conséquences statistiques en soit convenablement tirées. Ainsi par exemple, le mode principal d'internationalisation des services reste l'Investissement Direct qui n'est pas du commerce au sens strict du terme. De la même façon, paradoxalement le commerce de services n'est pas le propre des industries de services. Les études économétriques ne tiennent pas suffisamment compte de ces particularités. En conséquence on peut penser qu'elles surestiment les effets de la Directive sur les activités de services, sinon sur le commerce de services lui-même.

Au terme de l'analyse il faut souligner que la directive a certes été modifiée, mais son mécanisme principal a été préservé. En ce sens, au delà d'une restriction de son champ, elle n'a pas vraiment été édulcorée. Il faut cependant souligner que le diagnostic à la base de la directive est en grande partie erroné et son ambition très probablement excessive. Sous la forme d'échange de services, les ambitions ne pourront certainement pas être atteintes. Il y a très peu de chances que le commerce puisse rivaliser avec celui de marchandises et atteindre un niveau équivalent à la

place des services dans la production. L'accroissement de l'internationalisation des services pourrait en revanche se marquer par un développement des Investissements directs et des prises de participation.

REFERENCES:

- Bajo-Rubio, O., & Gomez-Plana, A. G. (2005). Simulating the effects of the European Single Market: A CGE analysis for Spain. *Journal of Policy Modeling*, 27, 689–709.
- BIZET Jean (2008) N° 199 “Sur la transposition de la « directive services »”, SÉNAT rapport d'information.
- Breuss. F et Badinger. H 2006 The European Single Market for Services in the Context of the Lisbon Agenda: Macro-economic Effects p. 79-109 Europainstitut, Vienna University of Economics and Business Administration study for the Austrian Federal Ministry of Economics and Labour, Vienna.
- Broussolle. D (2001), « Les NTIC et l'innovation dans la production de biens et services, des frontières qui se déplacent », Colloque du RESER, ESC Grenoble 25-26 octobre.
- Broussolle. D (2006), “The new approach to international trade in services in view of services specificities: economic and regulation issues”, XVIth conference of RESER , Services Governance: Regulation and Public Policies, ISCTE Lisbon September.
- Com (2000) communication interprétative de la commission liberté de prestation de services et intérêt général dans le secteur des assurances 02/02/2000
- COM (2002), « Rapport sur l'état du marché intérieur des services » COM (2002) 441 final du 30/07/2002.
- COM (2007a) “Manuel relatif à la mise en oeuvre de la directive «services»”, DG Marché intérieur et services
- COM (2007b), “The external dimension of the single market review”, accompanying document of the communication Com 2007/724 final.
- COM (2007c) « A single market for the 21st century in europe », 724 final.
- Copenhagen Economics (2004), “Economic assessment of the barriers to the internal market for services”, Final Report 26/11/2004.
- Copenhagen Economics (2005), “The Economic Importance of the Country of Origin Principle in the Proposed Services Directive” Final report, a study for the The UK Department of Trade and Industry.
- Davies. G (2007) “Services, citizenship, and the Country of Origin Principle”, Europa Institute Mitchell Working paper Edinburgh.

- de Bruijn Roland, Kox, Henk Lejour Arjan, (2006) The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle No 108 February, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis
- de Bruijn Roland, Kox Henk, Lejour Arjan, (2008) Economic benefits of an Integrated European Market for Services, *Journal of Policy Modeling* 30 301–319
- Hellner M. (2004), “The Country-of-origin Principles in the E-commerce Directive: A Conflict with Conflict of Laws?”, *European Review of Private Law* 2 [193–213]
- Herold A (2008) Country of Origin Principle in the EU Market for Audiovisual Media Services: Consumer’s Friend or Foe?, *Journal of Consumer Policy* 31:5–24
- Kalypso. N et Schmidt. S (2007). “Mutual Recognition ‘On Trial’: The Long Road of services Liberalization.” *Journal of European Public Policy* 14: 717-734.
- Kostoris Padoa-Schioppa (2007), F Dominant losers: a comment on the services directive from an economic perspective *Journal of European Public Policy* 14:735 – 742:
- Kox. H Lejour. A, (2006), The Effects of the Services Directive on Intra-EU Trade and FDI, *Revue économique* —vol. 57, N° 4, juillet, p. 747-770
- Mantz. T (2008), «Après l'arrêt de la CJCE dans l'affaire Vaxholm : quelles adaptations pour le modèle suédois ? » *Chronique internationale de l'IRES* - n° 110 – janvier.
- Michaels R. (2006) EU Law as Private International Law? “Re-conceptualising the Country-of-Origin Principle as Vested Rights Theory”, ZERP Bremen working paper.
- Niel X, Okham M, (2007), « Les ressorts de l'économie des services : dynamique propre et externalisation » *Insee Premières* N° 1163 - novembre
- O’Toole. R (2005), « The services Directives: an initial estimate of the economic impact on Ireland », unpublished manuscript Dublin 02/02/2005.
- OCDE (2005a), « Intégration des marchés de services », Etude de la zone Euro.
- Pelkmans. J (2007), “Mutual recognition in goods. On promises and disillusion” *Journal of European Public Policy* 14:5 August 2007: 699–716
- Saint-Paul, G. (2007), “Making Sense of Bolkenstein-Bashing: Trade Liberalization Under Segmented Markets.” *Journal of International Economics* 73: 152-174.
- Schwellnus. C (2006), « La directive services : une analyse économique », N° 252 janvier 2006, La lettre du CEPII
- Vogt L (2005) The EU’s single market: at your service? OCDE (2005b) economics department working paper no. 449.

ANNEXE

Table 8: Niveau des Investissements Directs Etrangers pour la France par secteurs

2003	Investissements étrangers en France	Investissements français à l'étranger
Ensemble de l'économie	100,00	100,00
dont : commerce	6,05	7,00
dont : Services	52,63	51,04
Transports	0,97	0,59
Télécommunications	2,86	15,16
Autres services aux entreprises	40,54	28,11
dont : Informatique	1,03	0,30
Recherche et développement	0,17	0,05
Publicité	0,20	0,16
Juridiques, conseil et management (y c. holdings)	35,33	25,42
Services financiers (hors holding)	3,82	5,09
Activités immobilières	3,75	0,68
Restauration et hébergement	0,36	0,54
Autres services aux particuliers	0,32	0,87

Source : Insee France des Services édition 2005-2006 p. 35. Banque de France

PAPIERS

Laboratoire de Recherche en Gestion & Economie **(LARGE)**

- D.R. n° 1 "Bertrand Oligopoly with decreasing returns to scale",
J. Thépot, décembre 1993
- D.R. n° 2 "Sur quelques méthodes d'estimation directe de la structure par terme
des taux d'intérêt", P. Roger - N. Rossiensky, janvier 1994
- D.R. n° 3 "Towards a Monopoly Theory in a Managerial Perspective",
J. Thépot, mai 1993
- D.R. n° 4 "Bounded Rationality in Microeconomics", J. Thépot, mai 1993
- D.R. n° 5 "Apprentissage Théorique et Expérience Professionnelle",
J. Thépot, décembre 1993
- D.R. n° 6 "Strategic Consumers in a Durable-Goods Monopoly",
J. Thépot, avril 1994
- D.R. n° 7 "Vendre ou louer ; un apport de la théorie des jeux", J. Thépot, avril 1994
- D.R. n° 8 "Default Risk Insurance and Incomplete Markets",
Ph. Artzner - FF. Delbaen, juin 1994
- D.R. n° 9 "Les actions à réinvestissement optionnel du dividende",
C. Marie-Jeanne - P. Roger, janvier 1995
- D.R. n° 10 "Forme optimale des contrats d'assurance en présence de coûts
administratifs pour l'assureur", S. Spaeter, février 1995
- D.R. n° 11 "Une procédure de codage numérique des articles",
J. Jeunet, février 1995
- D.R. n° 12 Stabilité d'un diagnostic concurrentiel fondé sur une approche
markovienne du comportement de rachat du consommateur",
N. Schall, octobre 1995
- D.R. n° 13 "A direct proof of the coase conjecture", J. Thépot, octobre 1995
- D.R. n° 14 "Invitation à la stratégie", J. Thépot, décembre 1995
- D.R. n° 15 "Charity and economic efficiency", J. Thépot, mai 1996

- D.R. n° 16 "Pricing anomalies in financial markets and non linear pricing rules", P. Roger, mars 1996
- D.R. n° 17 "Non linéarité des coûts de l'assureur, comportement de prudence de l'assuré et contrats optimaux", S. Spaeter, avril 1996
- D.R. n° 18 "La valeur ajoutée d'un partage de risque et l'optimum de Pareto : une note", L. Eeckhoudt - P. Roger, juin 1996
- D.R. n° 19 "Evaluation of Lot-Sizing Techniques : A robustness and Cost Effectiveness Analysis", J. Jeunet, mars 1996
- D.R. n° 20 "Entry accommodation with idle capacity", J. Thépot, septembre 1996
- D.R. n° 21 "Différences culturelles et satisfaction des vendeurs : Une comparaison internationale", E. Vauquois-Mathevet - J.Cl. Usunier, novembre 1996
- D.R. n° 22 "Evaluation des obligations convertibles et options d'échange", A. Schmitt - F. Home, décembre 1996
- D.R. n° 23 "Réduction d'un programme d'optimisation globale des coûts et diminution du temps de calcul, J. Jeunet, décembre 1996
- D.R. n° 24 "Incertitude, vérifiabilité et observabilité : Une relecture de la théorie de l'agence", J. Thépot, janvier 1997
- D.R. n° 25 "Financement par augmentation de capital avec asymétrie d'information : l'apport du paiement du dividende en actions", C. Marie-Jeanne, février 1997
- D.R. n° 26 "Paiement du dividende en actions et théorie du signal", C. Marie-Jeanne, février 1997
- D.R. n° 27 "Risk aversion and the bid-ask spread", L. Eeckhoudt - P. Roger, avril 1997
- D.R. n° 28 "De l'utilité de la contrainte d'assurance dans les modèles à un risque et à deux risques", S. Spaeter, septembre 1997
- D.R. n° 29 "Robustness and cost-effectiveness of lot-sizing techniques under revised demand forecasts", J. Jeunet, juillet 1997
- D.R. n° 30 "Efficience du marché et comparaison de produits à l'aide des méthodes d'enveloppe (Data envelopment analysis)", S. Chabi, septembre 1997
- D.R. n° 31 "Qualités de la main-d'œuvre et subventions à l'emploi : Approche microéconomique", J. Calaza - P. Roger, février 1998
- D.R. n° 32 "Probabilité de défaut et spread de taux : Etude empirique du marché français", M. Merli - P. Roger, février 1998
- D.R. n° 33 "Confiance et Performance : La thèse de Fukuyama",

J.Cl. Usunier - P. Roger, avril 1998

- D.R. n° 34 "Measuring the performance of lot-sizing techniques in uncertain environments", J. Jeunet - N. Jonard, janvier 1998
- D.R. n° 35 "Mobilité et décision de consommation : premiers résultats dans un cadre monopolistique", Ph. Lapp, octobre 1998
- D.R. n° 36 "Impact du paiement du dividende en actions sur le transfert de richesse et la dilution du bénéfice par action", C. Marie-Jeanne, octobre 1998
- D.R. n° 37 "Maximum resale-price-maintenance as Nash condition", J. Thépot, novembre 1998
- D.R. n° 38 "Properties of bid and ask prices in the rank dependent expected utility model", P. Roger, décembre 1998
- D.R. n° 39 "Sur la structure par termes des spreads de défaut des obligations », Maxime Merli / Patrick Roger, septembre 1998
- D.R. n° 40 "Le risque de défaut des obligations : un modèle de défaut temporaire de l'émetteur", Maxime Merli, octobre 1998
- D.R. n° 41 "The Economics of Doping in Sports", Nicolas Eber / Jacques Thépot, février 1999
- D.R. n° 42 "Solving large unconstrained multilevel lot-sizing problems using a hybrid genetic algorithm", Jully Jeunet, mars 1999
- D.R. n° 43 "Niveau général des taux et spreads de rendement", Maxime Merli, mars 1999
- D.R. n° 44 "Doping in Sport and Competition Design", Nicolas Eber / Jacques Thépot, septembre 1999
- D.R. n° 45 "Interactions dans les canaux de distribution", Jacques Thépot, novembre 1999
- D.R. n° 46 "What sort of balanced scorecard for hospital", Thierry Nobre, novembre 1999
- D.R. n° 47 "Le contrôle de gestion dans les PME", Thierry Nobre, mars 2000
- D.R. n° 48 "Stock timing using genetic algorithms", Jerzy Korczak – Patrick Roger, avril 2000
- D.R. n° 49 "On the long run risk in stocks : A west-side story", Patrick Roger, mai 2000
- D.R. n° 50 "Estimation des coûts de transaction sur un marché gouverné par les ordres : Le cas des composantes du CAC40", Laurent Deville, avril 2001
- D.R. n° 51 "Sur une mesure d'efficience relative dans la théorie du portefeuille de Markowitz", Patrick Roger / Maxime Merli, septembre 2001

- D.R. n° 52 "Impact de l'introduction du tracker Master Share CAC 40 sur la relation de parité call-put", Laurent Deville, mars 2002
- D.R. n° 53 "Market-making, inventories and martingale pricing", Patrick Roger / Christian At / Laurent Flochel, mai 2002
- D.R. n° 54 "Tarification au coût complet en concurrence imparfaite", Jean-Luc Netzer / Jacques Thépot, juillet 2002
- D.R. n° 55 "Is time-diversification efficient for a loss averse investor ?", Patrick Roger, janvier 2003
- D.R. n° 56 "Dégradations de notations du leader et effets de contagion", Maxime Merli / Alain Schatt, avril 2003
- D.R. n° 57 "Subjective evaluation, ambiguity and relational contracts", Brigitte Godbillon, juillet 2003
- D.R. n° 58 "A View of the European Union as an Evolving Country Portfolio", Pierre-Guillaume Méon / Laurent Weill, juillet 2003
- D.R. n° 59 "Can Mergers in Europe Help Banks Hedge Against Macroeconomic Risk ?", Pierre-Guillaume Méon / Laurent Weill, septembre 2003
- D.R. n° 60 "Monetary policy in the presence of asymmetric wage indexation", Giuseppe Diana / Pierre-Guillaume Méon, juillet 2003
- D.R. n° 61 "Concurrence bancaire et taille des conventions de services", Corentine Le Roy, novembre 2003
- D.R. n° 62 "Le petit monde du CAC 40", Sylvie Chabi / Jérôme Maati
- D.R. n° 63 "Are Athletes Different ? An Experimental Study Based on the Ultimatum Game", Nicolas Eber / Marc Willinger
- D.R. n° 64 "Le rôle de l'environnement réglementaire, légal et institutionnel dans la défaillance des banques : Le cas des pays émergents", Christophe Godlewski, janvier 2004
- D.R. n° 65 "Etude de la cohérence des ratings de banques avec la probabilité de défaillance bancaire dans les pays émergents", Christophe Godlewski, Mars 2004
- D.R. n° 66 "Le comportement des étudiants sur le marché du téléphone mobile : Inertie, captivité ou fidélité ?", Corentine Le Roy, Mai 2004
- D.R. n° 67 "Insurance and Financial Hedging of Oil Pollution Risks", André Schmitt / Sandrine Spaeter, September, 2004
- D.R. n° 68 "On the Backwardness in Macroeconomic Performance of European Socialist Economies", Laurent Weill, September, 2004
- D.R. n° 69 "Majority voting with stochastic preferences : The whims of a committee are smaller than the whims of its members", Pierre-Guillaume Méon, September, 2004

- D.R. n° 70 “Modélisation de la prévision de défaillance de la banque : Une application aux banques des pays émergents”, Christophe J. Godlewski, octobre 2004
- D.R. n° 71 “Can bankruptcy law discriminate between heterogeneous firms when information is incomplete ? The case of legal sanctions”, Régis Blazy, octobre 2004
- D.R. n° 72 “La performance économique et financière des jeunes entreprises”, Régis Blazy/Bertrand Chopard, octobre 2004
- D.R. n° 73 “*Ex Post* Efficiency of bankruptcy procedures : A general normative framework”, Régis Blazy / Bertrand Chopard, novembre 2004
- D.R. n° 74 “Full cost pricing and organizational structure”, Jacques Thépot, décembre 2004
- D.R. n° 75 “Prices as strategic substitutes in the Hotelling duopoly”, Jacques Thépot, décembre 2004
- D.R. n° 76 “Réflexions sur l’extension récente de la statistique de prix et de production à la santé et à l’enseignement”, Damien Broussolle, mars 2005
- D. R. n° 77 “Gestion du risque de crédit dans la banque : Information hard, information soft et manipulation ”, Brigitte Godbillon-Camus / Christophe J. Godlewski
- D.R. n° 78 “Which Optimal Design For LLDAs”, Marie Pfiffelmann
- D.R. n° 79 “Jensen and Meckling 30 years after : A game theoretic view”, Jacques Thépot
- D.R. n° 80 “Organisation artistique et dépendance à l’égard des ressources”, Odile Paulus, novembre 2006
- D.R. n° 81 “Does collateral help mitigate adverse selection ? A cross-country analysis”, Laurent Weill –Christophe J. Godlewski, novembre 2006
- D.R. n° 82 “Why do banks ask for collateral and which ones ?”, Régis Blazy - Laurent Weill, décembre 2006
- D.R. n° 83 “The peace of work agreement : The emergence and enforcement of a swiss labour market institution”, D. Broussolle, janvier 2006.
- D.R. n° 84 “The new approach to international trade in services in view of services specificities : Economic and regulation issues”, D. Broussolle, septembre 2006.
- D.R. n° 85 “Does the consciousness of the disposition effect increase the equity premium” ?, P. Roger, juin 2007
- D.R. n° 86 “Les déterminants de la décision de syndication bancaire en France”, Ch. J. Godlewski
- D.R. n° 87 “Syndicated loans in emerging markets”, Ch. J. Godlewski / L. Weill, mars 2007
- D.R. n° 88 “Hawks and doves in segmented markets : A formal approach to competitive aggressiveness”, Claude d’Aspremont / R. Dos Santos Ferreira / J. Thépot,

mai 2007

- D.R. n° 89 “On the optimality of the full cost pricing”, J. Thépot, février 2007
- D.R. n° 90 “SME’s main bank choice and organizational structure : Evidence from France”, H. El Hajj Chehade / L. Vigneron, octobre 2007
- D.R n° 91 “How to solve St Petersburg Paradox in Rank-Dependent Models” ?, M. Pfiffelmann, octobre 2007
- D.R. n° 92 “Full market opening in the postal services facing the social and territorial cohesion goal in France”, D. Broussolle, novembre 2007
- D.R. n° 2008-01 A behavioural Approach to financial puzzles, M.H. Broihanne, M. Merli, P. Roger, janvier 2008
- D.R. n° 2008-02 What drives the arrangement timetable of bank loan syndication ?, Ch. J. Godlewski, février 2008
- D.R. n° 2008-03 Financial intermediation and macroeconomic efficiency, Y. Kuhry, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-04 The effects of concentration on competition and efficiency : Some evidence from the french audit market, G. Broye, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-05 Does financial intermediation matter for macroeconomic efficiency?, P.G. Méon, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-06 Is corruption an efficient grease ?, P.G. Méon, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-07 Convergence in banking efficiency across european countries, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-08 Banking environment, agency costs, and loan syndication : A cross-country analysis, Ch. J. Godlewski, mars 2008
- D.R. n° 2008-09 Are French individual investors reluctant to realize their losses ?, Sh. Boolell-Gunesh / M.H. Broihanne / M. Merli, avril 2008
- D.R. n° 2008-10 Collateral and adverse selection in transition countries, Ch. J. Godlewski / L. Weill, avril 2008
- D.R. n° 2008-11 How many banks does it take to lend ? Empirical evidence from Europe, Ch. J. Godlewski, avril 2008.
- D.R. n° 2008-12 Un portrait de l’investisseur individuel français, Sh. Boolell-Gunesh, avril 2008
- D.R. n° 2008-13 La déclaration de mission, une revue de la littérature, Odile Paulus, juin 2008
- D.R. n° 2008-14 Performance et risque des entreprises appartenant à des groupes de PME, Anaïs Hamelin, juin 2008
- D.R. n° 2008-15 Are private banks more efficient than public banks ? Evidence from Russia,

Alexei Karas / Koen Schoors / Laurent Weill, septembre 2008

- D.R. n° 2008-16 Capital protected notes for loss averse investors : A counterintuitive result, Patrick Roger, septembre 2008
- D.R. n° 2008-17 Mixed risk aversion and preference for risk disaggregation, Patrick Roger, octobre 2008
- D.R. n° 2008-18 Que peut-on attendre de la directive services ?, Damien Broussolle, octobre 2008.